مهم فى مالنا

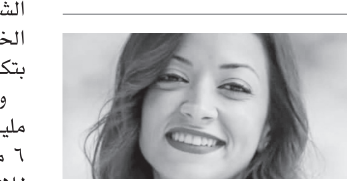
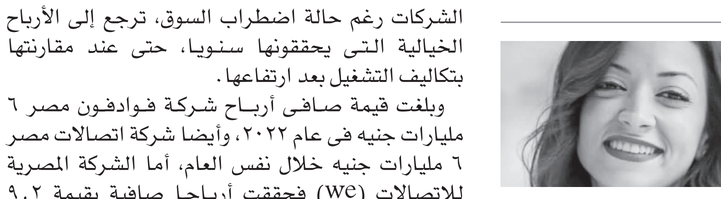
1.5
تريليون جنيه الحصيلة الضريبية المستهدفة بموازنة 2023 / 2024، مقارنة مع 1,2 تريليون جنيه متوقعة فى موازنة العام المالى الحالى، بنسبة زيادة 27٪.

تحايل جديد على جيوب المصريين

شركات المحمول تطلب رفع أسعارها بنسبة 50٪ بسبب زيادة السولار



الزيادة تكلف الشركات 100 مليون جنيه فقط سنويا.. وأرباحها تصل إلى 25 مليار جنيه سنويا

ميرفانا ماهر

فجَّر قرار الحكومة الأخير بزيادة جنيه فى سعر لتر السولار، تساؤلات فى الأوساط الاقتصادية عن احتمالية رفع أسعار خدمات المحمول، خاصة بعد أن تقدمت الشركات بطلبات لجهاز تنظيم الاتصالات لرفع أسعارها.

تعود القصة إلى تفاوض بعض شركات حلول الشبكات، مع شركات المحمول حاليا لتحريك أسعار تعاقدات بناء أبراج الاتصالات بعد قرار رفع سعر السولار، حيث حدثت زيادة فى تكلفة بناء البرج الواحد من ٢ إلى ٦ ملايين جنيه خلال عامين فقط، وتدرس شركات حلول الشبكات نسبة الزيادة للتطبيق المحتمل بنهاية يونيو المقبل.

وتعتمد خدمات الاتصالات فى مصر على محطات تقوية المحمول (الأبراج)، والتى يصل عددها إلى ٣٢ ألف محطة للشركات الأربع، ويستغرق إنشاء المحطة حوالى ٦ أشهر.

وتعمل هذه المحطات بشكل أساسى بالكهرباء فى الوقت الذى يتم فيه استخدام السولار عند انقطاع الكهرباء، وهناك محطات تعمل بالطاقة الشمسية، وقررت الحكومة خلال الأسابيع الماضية زيادة سعر السولار جنيه واحد للتر مع ارتفاع الأسعار العالمية للبترول وزيادة سعر الصرف، ليصبح سعر البيع ٨,٢٥ جنيه.

وتصل تكلفة اللتر الواحد من السولار على الدولة إلى ١٢,٢٥ جنيه، مما يعنى أنها مازالت تدعمه بـ٤ جنيهات، بقيمة دعم يومى قيمته ١٧٨ مليون جنيه بدلا من ٢٢٢ مليون جنيه قبل قرار الزيادة، أى ما يعادل ٥,٣ مليار جنيه شهريا، بإجمالى ٧٤ مليار جنيه سنويا، مقارنة بـ٨٠ مليار جنيه.

وتستهدف شركات المحمول إنشاء ٢٨٥٠ برجا خلال العام الحالى، تم منها ٢٣٨٩ برجا، وتمت زيادة عدد أبراج المحمول من ١٢٠٠ برج فى عام ٢٠٢٠ إلى ٢٣٠٠ برج فى عام ٢٠٢١.

ووفقا لوثيقة سياسة ملكية الدولة ودعم القطاع الخاص، سيتم السماح بدخول مشغلين جدد من القطاع الخاص على المدى الطويل فى سوق بناء أبراج الاتصالات، وذلك لتسهيل نشر أبراج الهواتف المحمولة، مما يحسن الخدمات.

وأعلنت وزارة الاتصالات فى ٢٠٢١، عن تأسيس أول شركة متخصصة فى إدارة ملف أبراج المحمول فى مصر، لتتولى إنشاء وتأجير الأبراج لصالح الشركات، لكن المشروع لم ير النور.

ووافق مجلس الوزراء مؤخرا على طلبات شركات تنفيذ وإنشاء أبراج تقوية لشبكات المحمول، لإقامة أبراج تقوية فى ٢٠ محافظة، باعتبارها من مشروعات النفع العام، ويستفيد بهذه الطلبات عدد من قرى المبادرة الرئاسية «حياة كريمة».

محطات المحمول تعمل بالكهرباء بشكل أساسى




وحسب مصادر بقطاع الاتصالات، يصل حجم استهلاك محطة المحمول التى تعمل بالسولار ونسبتها حوالى ٢٥٪ من المحطات، إلى حوالى ٢٠٠٠ لتر سولار شهريا، وهو ما يعنى أن تكلفة السولار بعد الزيادة ليست كبيرة، وتصل إلى ١٦,٥ ألف جنيه شهريا للبرج الواحد.

وبحسبة بسيطة فهذا معناه أن أبراج السولار (عددها ٨ آلاف)، ستكلف الشركات سنويا بعد الزيادة ١,٥ مليار جنيه، فيما كانت تكلفها قبل الزيادة حوالى ١,٤ مليار جنيه سنويا، وهو ما يعنى أن قرار الزيادة لا يضع أعباء إضافية كبيرة على الشركات، تضطرها لرفع أسعار الخدمات لتعويض الزيادة.

ومع بداية العام الحالى، تقدمت شركات المحمول بطلبات لجهاز تنظيم الاتصالات لرفع أسعارها، مع الزيادات الأخيرة فى سعر الصرف والطاقة، بما لا يقل عن ٥٠٪، لكن الجهاز كان يرى أن ارتفاع سعر الدولار لا يعنى زيادة أسعار المحمول، لأن الزيادات تخضع لعدة أمور أخرى.

وحسب تصريحات سابقة للمهندس حسام الجمل، الرئيس التنفيذى للجهاز القومى لتنظيم الاتصالات، فإن شركات المحمول أكدت فى خطاباتها للجهاز أن معظم مكونات الشبكة والأجهزة يجرى استيرادها من الخارج، وهو ما أدى إلى ارتفاع تكاليف التنفيذ والتشغيل، مشيرا إلى أن الجهاز يدرس المسألة من جميع النواحى، حفاظا على حقوق المستخدمين.

نسبة كبيرة من تكاليف التشغيل تتم بالجنيه المصرى

لكن المصادر ترى فى المقابل، أن نسبة كبيرة من تكاليف التشغيل بالجنيه المصرى مثل العمالة وعقود الصيانة المحلية والكهرباء ومصاريف أخرى، مؤكدة أن عدم خروج الشركات رغم حالة اضطراب السوق، ترجع إلى الأرباح الخيالية التى يحققونها سنويا، حتى عند مقارنتها بتكاليف التشغيل بعد ارتفاعها.

وبلغت قيمة صافى أرباح شركة فودافون مصر ٦ مليارات جنيه فى عام ٢٠٢٢، وأيضا شركة اتصالات مصر ٦ مليارات جنيه خلال نفس العام، أما الشركة المصرية للاتصالات (we) فحققت أرباحا صافية بقيمة ٩,٢ مليار جنيه، وهو ما يعنى أن الشركات الأربع تحقق أرباحا صافية تتراوح بين ٢٥ إلى ٣٠ مليار جنيه سنويا.

وتستهدف شركة «فودافون» ضخ استثمارات بقيمة تتراوح بين ٤,٥ إلى ٥ مليارات جنيه خلال العام الجارى فى تقوية الشبكة وتطوير خدماتها، فى حين خصصت شركة «أورانج» استثمارات تصل قيمتها إلى ٤ مليارات جنيه لدعم وتحسين الشبكة، فى حين تستهدف شركة «اتصالات» ضخ استثمارات تتراوح بين ٥ و٦ مليارات جنيه.

ووفقا لبيانات جهاز تنظيم الاتصالات، يبلغ عدد مشتركى شركة فودافون ٤٩,٤٨٦ مليون شخص بنسبة ٤٢٪ من إجمالى السوق المصرى، وتأتى فى المرتبة الثانية شركة أورانج بعدد ٢٩,٨٥٦ مليون شخص بنسبة ٣١٪، ثم شركة اتصالات بعدد ١٩,٦٩٣ مليون مشترك بنسبة ٢٠٪، وأخيرا شركة (وى) بعدد ٣,٣٠ مليون مشترك بنسبة ٣,٤٩٪ من السوق.

وحسب بيانات جهاز التعبئة والإحصاء، يبلغ عدد مشتركى الهاتف المحمول ٩٩,١ مليون مشترك بنهاية أكتوبر ٢٠٢٢، ويستخدم الإنترنت عن طريق التليفون المحمول ٦٩,٥ مليون شخص، بينما يبلغ عدد مستخدمى الإنترنت عن طريق «يو اس بى مودم» نحو ٢,١ مليون مواطن.

وحدثت آخر زيادة لأسعار خدمات شركات المحمول فى عام ٢٠١٧، بعد شهور من تحرير سعر الصرف فى عام ٢٠١٦، من خلال زيادة سعر كروت الشحن بنسبة ٣٦٪ مع تطبيق ضريبة القيمة المضافة، نتيجة لارتفاع تكاليف التشغيل للشركات، كما تم تفعيل الضريبة بنحو ١٤٪ على فواتير الإنترنت فائق السرعة، بعدما كانت معفاة لمدة عام.

ووفقا لمعدل التضخم لشهر أبريل الماضى والمعلن خلال الأيام القليلة الماضية من جهاز التعبئة والإحصاء، فإن قسم الاتصالات السلكية واللاسلكية شهد ارتفاعا سنويا قدره ١,٢٪، بسبب ارتفاع أسعار مجموعة خدمات البريد بنسبة ٢٦,٨٪، وهو ما يطرح تساؤلات حول قرب رفع أسعار خدمات المحمول مرة أخرى قريبا؟

بطرس دانيال

كُنْ زهرة

يحثّنا القديس بولس قائلاً: «المحبَّةُ حليمةٌ مُتَرفّقة... وهى تَعْذرُ كُلَّ شيء، وتُصدّقُ كلَّ شىء، وتَرْجو كلَّ شىء، وتصبرُ على كلِّ شىء» (١كورنثوس ١٣: ٤،٧). ذات يومٍ دعا الأب أبناءه الثلاثة، وقال لهم: «لقد وَصلتُ يا أبنائى إلى نهاية حياتى، لذلك أردتُ أن أوزّع ثروتى بينكم»، ثم قام بتقسيم ثروته بالعدل بينهم، كل واحدٍ حسب نصيبه وقال لهم: «لَقد بقيت عندى جوهرة ثمينة وهى أغلى ما أملك، وسوف أمنحها لمن قام بأفضل عمل، إذاً فليخبرنى كلٌّ منكم عن أفضل أعماله، لأقرر من يستحقها». فقال الأول: «قد ذهبتُ إلى بلادٍ بعيدة، لا أعرف من سكانها سوى رجل غنىٍ قام بالترحيب بى وأكرمنى بضيافته، ثم أودعنى ماله وجميع مقتنياته دون كتابة إيصال أمانة، وعندما أراد أن يستردّها، سلّمت له المال والمقتنيات كما أعطانى إياها». فقال الأب لابنه: «قد عملتَ ما هو مطلوب منك، ولا شيء خارق، ولو أنك فعلت غير ذلك، لأصبحت غير أمين!» وقال الثانى: «أما أنا فقد عملت عملاً أفضل، بينما كنتُ سائراً بجوار شاطئ البحر، وكانت الأمواج هائجة، فإذا بغلامٍ يتخبّط شمالاً ويميناً وكان يصرخ لطلب النجدة، ولكن لا حياة لمن تنادى، كأن قلوب المارة تجمّدت من شدّة البرودة والبلادة، وللحال ألقيتُ بنفسى فى الماء وأنقذته». فأجاب الأب: «إن عملك بطولى، ولكنه تصرّف يجب أن يقوم به كل شخص ينبض فى عروقه حُب الإنسانية!» وأخيراً تقدّم الثالث قائلاً: «حدث أثناء تجولى يوماً أن التقيتُ براعٍ كان عدوى اللدود منذ طفولتى، وكان نائماً بالقرب من هوةٍ عميقة، ولو كان تحرك قليلاً لقضى على حياته، وفى هذه اللحظة تغلّبتُ على ميولى لروح الانتقام منه، فجذبته بلطفٍ عن حافة الهوّة، وهكذا استطعتُ أن أُنجّيه من موتٍ محقق». فصاح الوالد فرحاً وقال له: «أنت الوحيد الذى يستحق هذه الجوهرة، فقد قمتُ بما يعجز عنه غالبية البشر، لأنك أنقذت حياة عدوٍ لك». لا يكفى أن نفعل الخير مع الأقارب والأصدقاء فقط، ولكن يجب علينا أن نتغلّب على روح العداوة التى بداخلنا، ونبدأ فى معاملة الجميع سواسية مهما كانت درجة حبّهم أو بغضهم لنا. فإذا كان اللّه رحيماً معنا، مهما أخطأنا فى حقّه، فلماذا لا نتعامل بالرحمة مع هؤلاء الذين يفعلون معنا الشر أو يكرهوننا؟ لذا يستطيع كل شخصٍ منّا أن يكتشف مواطن الرحمة فى أعماق قلبه، ليعامل بها الآخرين، وهكذا يستطيع أن يساعدهم على تغيير سلوكهم وتصرفاتهم، متجنبين كوارث عدّة، كما أنه يساعدهم على عدم الانغلاق على ذاتهم بسبب ما يقابلونه من برودةٍ وجفاء فى المعاملة وسوء الظن. مما لا شك فيه أنه لا سبيل إلى قتل العداوة الكامنه بداخل الإنسان، إلا بالحُب والصفح وقبول الآخر، فالبغض لا يولّد سوى الكراهية والحقد والانتقام، التى تدفع الإنسان للتخلّص من الغير، وعندما تتملكنا هذه الرذائل، تصير كالسرطان الذى ينهش فينا، ويقتلع من داخلنا كل العواطف الإنسانية، ويشوّه كل ما نقوم به من أفعال، لأنها تطبعها بختم الكراهية وعدم قبول الآخر. لذلك يجب أن نخطو للأمام ونتخلّص من الظلام الذى يعمى قلوبنا، ونكتسب قبساً من نور الشمس وشعلة الحُب لنستطيع احتواء الجميع، والتعامل بالرحمة والرأفة معهم، كما أننا ننتظر من اللّه الرحيم أن يعفو عمّا نقوم به من أخطاء فى حقّه وحق الناس. وكما أن حرارة الشمس تبدد الضباب عن وجه الأرض، فتدبّ الحيوية فى الطبيعة وتنعَش الخليقة، كذلك الرحمة مع النفوس تزيل عنها الخمول وتُعيد إليها النشاط وحُبّ الخير، وتبعدها عن الشر والفساد. مَنْ منّا لا يحتاج إلى غفران اللّه بسبب ضعفه البشري؟ لذلك فالصفح هو فضيلة النفوس النبيلة، والقلوب الرحيمة، بينما الانتقام هو شعور مرضى، يعترى النفوس الضعيفة والحقودة. كما يجب أن نضع فى الاعتبار بأن تصرّف الآخرين، ليس قاعدة لسلوكنا معهم، ونقابل الحسنة بمثلها، ونكيل الصاع صاعين لمن يسيء إلينا؛ بل يجب أن نُحب الجميع ونصفح عنهم، وهذا المبدأ النبيل تتخذه كل نفس شهمة، وقلب نبيل، يستحق مَنْ يعمل بموجبه، احترام ومحبة الناس له، فضلاً عن رضا اللّه عنه. كما يجب علينا ألا نحتقر أى شخص بسبب تصرفاته السيئة، لأن أكثر الناس شراً يحمل بين طيّات نفسه شرارة إلهية من الممكن أن تلتهب فى أى لحظة. فالإنسان الصالح يقبل الآخرين على علاّتهم، ويأخذ بيدهم للنهوض بهم ومساعدتهم للوصول إلى الهدف السامى. ونختم بالقول المأثور: «لنتمثّل بالزهور لأنها تُعطّر حتى الأيدى التى تسحقها».

سوق عمره 50 عاما و75٪ منه أجنبى

تقرير: 19,5 مليار جنيه قيمة «الفرنشايز» فى مصر

بدأ العمل بنظام الامتياز التجارى أو المعروف باسم «الفرنشايز» فى مصر منذ عام ١٩٧٣، مع إنشاء سلسلة مطاعم الوجبات السريعة «ومبى»، ثم انتقل إلى علامات تجارية أخرى.

ويتم حق الامتياز التجارى بموجب تعاقد بين طرفين، حيث تمنح الشركة صاحبة الامتياز، حق الإدارة والتشغيل، واستخدام حقوق الملكية الفكرية، والعلامات التجارية، أو الصناعية، إلى طرف آخر نظير مقابل مادي.

وقدر تقرير «سوق الامتياز التجارى» الصادر عن جى وورلد للاستشارات ودار الامتياز التجارى للنشر، قيمة هذا السوق فى مصر بـ٦٣٠ مليون دولار أو ما يعادل ١٩,٥ مليار جنيه، مشيرا إلى أن القطاع ما زال يتطور، ولديه إمكانات كبيرة للنمو.

وقال التقرير، إن أشهر الامتيازات الأجنبية فى مصر هى فى قطاعات الوجبات السريعة – كنتاكى فرايد تشيكن، وماكدونالدز، وبيتزا هت، وصب واي، وبرجر كينج، وتشكل حوالى ٧٥٪ من قطاع الامتياز.

وأضاف التقرير، أن معظم الامتيازات الدولية تدخل مصر من خلال اتفاقيات امتياز رئيسية مع شركاء محليين، للاستفادة من معرفتهم بالسوق المحلية والبيئة التنظيمية والاتصالات، لافتا إلى أن القطاعات التى تتمتع بأكبر قدر من الفرص وهناك طلب متزايد عليها هى الأغذية والمشروبات، وتجارة التجزئة، والتعليم، والرعاية الصحية.

وتجرى مناقشة القانون الجديد الخاص بتنظيم منح حق امتياز العلامات التجارية بمجلس النواب، والذى يجعل جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، هو الجهة المسئولة عن تنظيم حق الامتياز وتسجيل العقود.

ويخضع القطاع حاليا إلى القانون رقم ١٢٨ لعام ٢٠٠٤، وتعود محاولات إصدار قانون جديد لتنظيم القطاع إلى عام ٢٠٠٩، بهدف جذب مزيد من الاستثمارات المحلية والأجنبية، وتنمية المشروعات، وتحفيز مناخ المنافسة.

وحسب التقرير، تعتبر مطاعم «انديامو» من أشهر العلامات التجارية المانحة للامتياز التجارى فى مصر باستثمار يبلغ ٣٣ ألف دولار، وفى المرتبة الثانية مطاعم «دريت كافيه» باستثمار ٣٤ ألف دولار، ثم محال الطعام الصحى «هيلثى اند تيستي» باستثمار ٧٣ ألف دولار.

وفى المرتبة الرابعة، مطاعم «كنساس فرايد تشيكن» باستثمار ٢٥٠ ألف دولار، ثم «بلانت اكس» فى قطاع الترفيه باستثمار ٤٤٠ ألف دولار، ثم مطاعم «زوكا سموكى هاوس» باستثمار ٣٣ ألف دولار.

ثم فى المرتبة السابعة مطاعم «التابعى الدمياطى» باستثمار ٣٤ ألف دولار، ثم عطور «جولدن بيرفيوم» باستثمار ٦٥٠٠ دولار، ومطاعم «تشيك ان» باستثمار ١٥٠ ألف دولار، وأخيرا منتجات الألبان «حليب حلب» باستثمار ٧٠ ألف دولار.

ويعتبر قطاع الامتياز التجارى العالمى من القطاعات الاقتصادية التى تنمو بشكل متسارع، وفى العام الماضى ارتفع إلى ما يقرب ٢,١ تريليون دولار، مع توقعات بأن يصل القطاع إلى أكثر من ٣,٣ تريليون دولار فى عام ٢٠٢٥.

ويمثل نشاط مطاعم الوجبات السريعة الحصة الأكبر بنسبة ٤٥- ٥٠٪ من إجمالى القيمة السوقية للامتياز، ويتجاوز عدد كيانات الامتياز فى جميع أنحاء العالم ٧ ملايين مؤسسة، تتصدر الولايات المتحدة بأكثر من ٧٥٠ ألف امتياز، تليها الصين بـ٣٤٠ ألف امتياز، ويوظف القطاع أكثر من ٢٠ مليون شخص حول العالم.